

38230 Pont De Cheruy
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1701240822

Responsible sav et pieces detachees

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2005 :

master project management

1985 :

baccalaureat science physique et chimie

Expériences professionnelles

02/1998 - 07/2007 :

agreda auto movil (mercedes benz) (saragosse) ; gérer en totalité le service des pièces détachées ; suivre et adapter les stratégies commerciales de la marque mercedes ; lancer les campagnes promotionnelles ; gérer le personnel ; visiter et suivre les clients recambios gran via (saragosse) ; accueil physique et téléphonique de la clientèle magasin ; visiter et suivre les clients potentiels ; suivre le portefeuille clients ; contrôler les livraisons du matériel (6 fourgonnettes et 10 motos) ; fixer et suivre les objectifs recambios auto hispano (saragosse) ; réceptionner et vérifier la livraison du matériel ; accueil physique et téléphonique de la clientèle en magasin ; préparer les commandes ; envoyer et suivre les commandes

/ à ce jour :

Chef / Cheffe des ventes pièces de rechanges et accessoires de véhicules

iveco vic (besançon) ; responsable département pièces détachées et sav ; gérer les stocks, achats et approvisionnements .piloter les inventaires. ; développer le programme de iveco pour autres marques et remorques ; mettre en place des promotions et campagnes. ;rendre visite aux clients et agents iveco adhérents a la concession ;mettre en place, suivre et optimiser les procédures logistiques et commerciales

/ à ce jour :

Chef / Cheffe des ventes

teramat hitachi (heyrieux) ; gérer les stocks, achats et approvisionnements. ; etablir le planning des ot ; etablir et relancer les devis . ; développer les ventes par des actions ciblées ; suivre le portefeuille de clients

/ à ce jour :

Chef / Cheffe de secteur des ventes

prestolite et casals (france entière) ; directeur commercial pour le marché français. ; créer et développer le portefeuille de clients ; contact avec les principales centrales d'achat de la france (ad, tvi, groupauto, global distribution, groupe todd, aealliance, cap vi, etc) ; fixer et suivre les objectifs. ; présence aux salons internationaux

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

♦ Gérer les stocks, achats et approvisionnements .Piloter les inventaires.
♦ Développer le programme de IVECO pour autres marques et remorques
♦ Mettre en place des promotions et campagnes.
♦ Rendre visite aux clients et agents IVECO adhérents à la concession
♦ Mettre en place, suivre et optimiser les procédures logistiques et commerciales
♦ Etablir le planning des OT
♦ Etablir et relancer les devis .
♦ Développer les ventes par des actions ciblées
♦ Suivre le portefeuille de clients
♦ Créer et développer le portefeuille de clients
♦ Fixer et suivre les objectifs
Word, Excel, Outlook Express, Intranet, Internet